

BAC PRO

MÉTIER DU COMMERCE ET DE LA VENTE
OPTION - ANIMATION



DURÉE : 3 ANS - 15 STAGIAIRES MAXIMUM
1850 HEURES EN CONTRAT D'APPRENTISSAGE
DÉLAI D'ACCÈS : 1 SEMAINE AVANT LE DÉBUT DE LA FORMATION

Objectif

Le titulaire du baccalauréat professionnel Métiers du commerce et de la vente, Option A Animation et gestion de l'espace commercial s'inscrit dans une démarche commerciale active. Son activité consiste à accueillir, conseiller et vendre des produits et des services associés ; il contribue au suivi des ventes et participe à la fidélisation de la clientèle et au développement de la relation client. Le titulaire du diplôme, Option A participe à l'animation et à la gestion d'une unité commerciale.

Accès

Formation en contrat apprentissage, contrat pro, CPF, France Travail. Accessible dès la fin de la troisième. Entretien de positionnement et étude du dossier de candidature.

Public concerné

Toute personne souhaitant intégrer le monde de la vente.

Qualifications des intervenants

Les intervenants sont des professionnels experts de leur discipline. Ils sont aguerris aux méthodes pédagogiques qui permettent une différenciation et un accompagnement de chaque candidat.

Moyens pédagogiques et techniques

Les cours se font en présentiel, en alternance: 2 jours en centre de formation et 3 jours en entreprise. Cours, exercices, mise en situation, évaluations.

Modalités d'évaluation des acquis

Les apprentissages sont évalués au fur et à mesure de la formation. En fin de parcours, les candidats s'inscrivent à l'examen du bac pro métiers du commerce. Ils passent l'examen dans le centre certifié le plus proche de leur domicile.

Matériel nécessaire

Un ordinateur portable.

Montant

19 587 euros net exonération TVA pour l'ensemble de la formation soit 6 529 euros par an. Prise en charge par les OPCO dans le cadre de l'apprentissage selon les Niveaux de Prise en Charge officiels.

Sanction visée

Bac pro métiers du commerce, option A.

Continuité de parcours

Licence professionnel vente.

Programme

U2

- Animer et gérer l'espace commercial
- Assurer les opérations préalables à la vente
- Rendre l'unité commerciale attractive et fonctionnelle
- Développer la clientèle

U31

- Conseiller et vendre
- Assurer la veille commerciale
- Réaliser la vente dans un cadre omnicanal
- Assurer l'exécution de la vente

U32

- Suivre les ventes
- Assurer le suivi d la commande du produit et ou du service
- Mettre en œuvre le ou les services associés
- Traiter les retours et les réclamations du client
- S'assurer de la satisfaction du client

U33

- Fidéliser la clientèle et développer la relation client
- Traiter et exploiter l'information ou le contact client
- Contribuer à des actions de fidélisation de la clientèle et de développement de la relation client
- Évaluer les actions de fidélisation et de développement de la clientèle

U34 PSE

- Conduire une démarche d'analyse de situations en appliquant la démarche de résolution de problèmes
- Analyser une situation professionnelle en appliquant différentes démarches
- Mobiliser des connaissances scientifiques, juridiques et économiques
- Proposer et justifier les mesures de prévention adaptées
- Proposer des actions permettant d'intervenir efficacement face à une situation d'urgence



U11 Economie - Droit

- Analyser l'organisation économie et juridique de la société contemporaine dans le contexte de l'activité professionnelle
- Restituer, oralement ou à l'écrit, les résultats des analyses effectuées

U12 Mathématiques

- Rechercher, extraire et organiser l'information
- Proposer, choisir, et exécuter une méthode de résolution
- Expérimenter, simuler
- Critiquer un résultat, argumenter
- Rendre compte d'une démarche, d'un résultat, à l'oral ou à l'écrit

U41 LV1

- Compétences de niveau B1+ du CERL
- S'exprimer oralement en continu Interagir en langue étrangère
- Comprendre un document écrit rédigé en langue étrangère

U42 LV2

- Compétences de niveau B1+ du CERL
- S'exprimer oralement en continu Interagir en langue étrangère
- Comprendre un document écrit rédigé en langue étrangère

U51 Français

- Entrer dans l'échange oral: écouter, réagir, s'exprimer
- Entrer dans l'échange écrit: lire, analyser, écrire
- Devenir un lecteur compétent et critique
- Confronter des savoirs et des valeurs pour construire son identité culturelle

U52 Histoire - Géographie EM

- Appréhender la diversité des sociétés et la richesse des cultures
- Comprendre les enjeux liés au développement durable
- Identifier les enjeux et contraintes de la mondialisation
- Identifier les droits et devoirs civils, politiques, économiques et sociaux

U6 Arts appliqués et cultures artistiques

- Identifier les caractéristiques essentielles d'œuvres, de produits, d'espaces urbains
- Situer une œuvre ou une production dans son contexte de création
- Maîtriser les bases de la pratiques des outils graphiques, traditionnels, et informatiques

U7: EPS

- Réaliser une performance motrice maximale

Débouchés professionnels

- | | | |
|--------------------------------------|----------------------------|--|
| • Conseiller de vente et de services | • Chargé de clientèle | • Manager adjoint |
| • Vendeur/conseiller | • Chargé du service client | • Second de rayon |
| • Vendeur/conseiller e-commerce | • Marchandiseur | • Manager d'une unité commerciale de proximité |

Accessibilité

La formation est accessible à tous. Pour toute situation de handicap, contactez notre référente : Mme. Cachard Marie
06 27 40 23 09 | centredeformationduborn@gmail.com

Taux de satisfaction

Données en cours de collecte pour la première année d'ouverture.

Indicateurs qualité

Données indisponibles première session juin 2027.